

Sälj det skånska till hela världen



Vill ditt företag växa på en internationell
marknad? Satsa på ny marknad? Göra affärer
med andra länder? Här kan du få hjälp!

[SKANE.SE/EXPORT](https://skane.se/export)



EXPORTCENTER SKÅNE
STRATEGISK PLAN 2024-2026

INLEDNING

Sveriges välstånd grundas till stor del på handeln med vår omvärld och det svenska näringslivets position internationellt. Värdet av exporten motsvarar ungefär 50 procent av Sveriges Bruttoregionalprodukt (BNP) och av detta värde står utlandsägda bolag för hälften. Skåne, likt Sverige, är exportberoende och behöver stärka sina företags möjligheter till internationell handel för att säkra regional konkurrenskraft och välstånd.

I en tid av globala utmaningar och en föränderlig omvärld ställs ökade krav på politik, näringsliv och myndigheter att stärka långsiktig konkurrenskraft. Utmaningarna och möjligheterna på globala tillväxtmarknader kräver att Skåne kraftsamlar för att möta de förändrade förutsättningarna.

Exportcenter Skåne som består av följande organisationer; Business Sweden (BuS), Almi Skåne, Exportkreditnämnden (EKN), Enterprise Europe Network (EEN), Region Skåne och sedan 2024 även Sydsvenska Industri- och Handelskammaren arbetar gemensamt för att målgruppen små och medelstora företag i Skåne ska få stöd i sin internationaliseringsprocess och med exportfrågor. Almi, BuS, EEN och EKN är samlokaliserade hos Almi, vilket underlättar för samverkan. Med ett samlat tjänsteutbud och stark samverkan enligt modellen No wrong door vill Exportcenter Skåne skapa ett sömlöst samarbete som ger företag inspiration, kunskap, nätverk och finansiering utifrån företagets behov. Syftet är att bidra till att fler företag i regionen stärker sin internationaliseringsförmåga, upplever det enkelt att hitta exportrelaterad information och som ett resultat vill, kan och vågar växa internationellt. Målet är att nå fler företag med tillväxtpotential med träffsäkra tjänster som motsvarar deras behov och genom olika aktiviteter bidra till att stärka export- och internationaliseringsgraden hos små och medelstora företag i Skåne.

EXPORTCENTER SKÅNE

Vi guidar företag internationellt!

All kompetens på samma ställe.

Ett samarbete mellan:

					
Almi har företagslån, riskkapital och affärsutveckling för växande företag. almi.se	Exportkreditnämnden (EKN) försäkrar företag och banker mot risken att inte få betalt. ekn.se	Business Sweden hjälper svenska företag att öka sin internationella försäljning och internationella företag att investera och expandera i Sverige. business-sweden.com	Enterprise Europe Network (EEN) är ett internationellt affärsnätverk som hjälper små och medelstora företag att hitta affärskontakter och växa på nya marknader. enterprise-europe.se	Region Skåne bidrar till att internationalisera det skånska näringslivet. Dels genom att attrahera utländska investeringar till regionen och dels genom att främja export och internationalisering hos lokala företag. skane.se	Handelskammaren är en kunskapsbank för internationell handel och erbjuder skånska företag rådgivning inom bland annat handelsdokument- och tullfrågor. handelskammaren.com

Regeringens strategi för Sveriges utrikeshandel, investeringar och globala konkurrenskraft, med särskilt fokus på export, har tillsammans med det skånska näringslivets förutsättningar och behov lagt grunden till Exportcenter Skånes strategi för perioden 2024-2026. Till strategin knyts en årlig framtagen handlingsplan.

BAKGRUND

SKÅNES EXPORT

Utgångspunkten för Skånsk export är god. Skånes övergripande utmaningar liknar till stor del Sveriges. Det svenska näringslivet har en stark position internationellt. Men svenskt näringsliv står också inför betydande utmaningar. Sveriges och EU:s långsiktiga konkurrenskraft utmanas av sjunkande produktivitetsutveckling och hårdnande internationell konkurrens. Tillväxttakten är högre i andra delar av världen så som många länder i Asien, Latinamerika, Mellanöstern och Afrika. Ett försämrat säkerhetsläge i Sveriges närområde och en ökande global ekonomisk osäkerhet skapar sårbarheter i globala värdekedjor och för import av råvaror och insatsvaror. Likaledes medför klimatförändringar hot mot produktionsanläggningar och transportsystem. Den historiskt positiva bilden av Sverige i utlandet, som svenska företag ser som en konkurrensfördel, utmanas dessutom allt oftare. (Strategi för Sveriges utrikeshandel, investeringar och globala konkurrenskraft)

Skånes exportmönster är relativt stabilt och det har skett en kontinuerlig positiv utveckling både i varuexporten och tjänsteexporten sedan 2016. Skåne har ett stort och ökande antal varuexporterande små och medelstora företag per invånare. I Skåne exporterar var femte småföretag, vilket är långt mer än riksnittet. 46 procent av exportföretagen i Skåne är just små företag som har en bra spridning i regionen med självklart fokus i och kring de större städerna. Skåne har en omfattande branschbredd av exporterande bolag (vilket motsvarar det skånska näringslivet i stort). Flest antal exportföretag finns inom detalj- & partihandel samt maskintillverkning. Precis som i övriga Sverige står de utlandsägda bolagen för en stor del av exporten – närmre 50 procent. 2021 uppgick den skånska exporten till 208 miljarder kronor (varav varuexport 129 MD och tjänsteexport 79 MD). Skåne svarar därmed för lite mer än 8 procent av Sveriges totala export. (Regional exportstatistik, 2016-2021, Tillväxtverket)

Skånes tio största exportmarknader, som presenteras i nedan tabell, är särskilt prioriterade för Exportcenter Skåne. Tyskland, i och med de möjligheter som Fehmarn belt förbindelsen kommer innebära för svensk export, pekas särskilt ut. Asien och Oceanien är den region som väntas öka snabbast och viktiga att beakta för Exportcenter Skåne.

Fyra av Skånes tio största exportmarknader ligger utanför EU. Detta tydliggör vikten av kunskap och kompetens även på tullområdet för att lyckas med sin export.

2023	Sverige	Skåne
1.	Tyskland	Tyskland
2.	Norge	Norge
3.	USA	Danmark
4.	Danmark	USA
5.	Finland	Finland
6.	Storbritannien	Storbritannien
7.	Nederländerna	Kina
8.	Frankrike	Nederländerna
9.	Kina	Frankrike
10.	Kanada	Japan

EXPORT ÖKAR SKÅNES KONKURRENSKRAFT

Export bidrar till **ekonomisk tillväxt** genom att öka försäljningen av varor och tjänster till andra länder. Det genererar inkomster och ökar produktionen, vilket i sin tur kan skapa arbetstillfällen och stimulera ekonomin.

Export **ger företag möjlighet att expandera och diversifiera sina marknader**. Genom att sälja produkter och tjänster internationellt kan företag minska risken för att vara beroende av en enda marknad och därmed öka sin konkurrenskraft.

En **positiv handelsbalans**, där exporten överstiger importen, kan vara fördelaktig för ett land. Det innebär att det finns en efterfrågan på landets produkter och tjänster internationellt, vilket kan bidra till en starkare valuta och ökad ekonomisk stabilitet.

Genom att vara involverad i internationell handel och export kan företag bli mer exponerade för internationell konkurrens och innovation. Det kan **stimulera teknologisk utveckling och öka företagens effektivitet**.

SKÅNES STYRKOR

Skåne har många styrkor som med fördel kan gynna skånska företags export.

Skåne har en **strategiskt viktig plats** med närhet till Danmark och kontinentala Europa. Dessutom kommer Fehmarn Bält ytterligare stärka Skånes export genom att förbättra och effektivisera transportförbindelserna mellan Skåne och områden i norra Tyskland och

Skåne har många företag inom rad olika **specialiseringsområden**, bland annat inom life science, tech och livsmedelsproduktion. Exporten av produkter inom dessa sektorer bidrar avsevärt till regionens ekonomi.

Många internationella företag har etablerat sig i Skåne, vilket ökar regionens koppling till den globala ekonomin och möjliggör export av deras produkter och tjänster.

SÄRSKILT VIKTIGA MARKNADER FÖR SKÅNSKA FÖRETAGS EXPORT

Inom ramen för nedan beskrivna geografiska områden har skånska företag traditionellt varit mer aktiva, vilket innebär att dessa marknader är särskilt betydelsefulla för skånsk export.

Den geografiska närheten gör **Danmark och övriga Norden** till viktiga marknader för skånska företag. Samarbetet inom Skandinavien är starkt, och handel över Öresundsbron är en betydande komponent för Skånes export. **Tyskland** är en av Europas största ekonomier och utgör en viktig exportdestination för många skånska företag. Fehmarn Bält-förbindelsen, när den är färdigställd, kan ytterligare stärka Skånes handelsrelationer med norra Tyskland. Beroende på bransch kan skånska företag rikta sig mot **andra europeiska marknader** för att öka sina exportmöjligheter. Det kan inkludera länder som **Frankrike, Nederländerna, Storbritannien** och andra. För vissa branscher och produkter kan USA vara en viktig marknad. Export till USA sker i många fall inom områden som life sciences, teknologi och innovation. Med tanke på den globala ekonomins utveckling är många skånska företag intresserade av att exportera till tillväxtmarknader i **Asien**. Indien och andra länder i regionen kan vara strategiska mål för vissa branscher.

VILKA HINDER UPPLEVER FÖRETAG INFÖR EN EXPORT?

Företag som överväger export står inför olika utmaningar och hinder som kan variera beroende på bransch, marknad och specifika omständigheter. Här är några vanliga hinder som företag kan uppleva när de försöker exportera:

Juridiska och regleringsmässiga hinder: Varje land har sina egna lagar och regler kring import och export. Företag måste följa dessa bestämmelser för att undvika juridiska problem och för att säkerställa en smidig exportprocess.

Tull och importskatter: Tull och importskatter varierar mellan länder och kan påverka priset och konkurrenskraften för produkter på den internationella marknaden. Företag måste förstå och hantera dessa kostnader.

Kulturella och språkliga skillnader: Att förstå och anpassa sig till olika kulturer är viktigt för att framgångsrikt kunna marknadsföra och sälja produkter internationellt. Språkbarriärer kan också vara en utmaning.

Valutarisker: Fluktuationer i valutakurser kan påverka företagets intäkter och kostnader. Det är viktigt att hantera valutarisker genom att använda strategier som valutasäkring.

Logistiska utmaningar: Transport och logistik är avgörande för en framgångsrik export. Företag måste överväga fraktmetoder, lagringskrav och distributionsnätverk för att effektivt leverera produkter till kunder internationellt.

Kvalitets- och standardkrav: Olika länder kan ha olika krav när det gäller produktkvalitet och säkerhetsstandarder. Företag måste säkerställa att deras produkter uppfyller dessa krav för att undvika problem och skapa förtroende hos kunder.

Marknadsföringsstrategier: Det kan vara utmanande att anpassa marknadsföringsstrategier till olika kulturella preferenser och köpbeteenden. Företag måste noggrant planera och anpassa sina marknadsföringskampanjer för att nå framgång på internationella marknader.

Politiska och ekonomiska risker: Politiska instabiliteter och ekonomiska osäkerheter i det exporterande eller importerande landet kan påverka affärsverksamheten och skapa osäkerhet.

Konkurrens: Företag som exporterar möter hård konkurrens på den internationella marknaden. Det är viktigt att utveckla konkurrenskraftiga produkter och differentierade strategier för att sticka ut.

Finansiella hinder: Tillgång till finansiering kan vara en utmaning för företag som vill expandera internationellt. Att söka stöd från finansinstitut och regeringar kan vara en lösning.

För att övervinna dessa hinder är det viktigt att noggrant undersöka och planera för export, genomföra marknadsanalyser och skräddarsy strategier som tar hänsyn till de specifika förhållandena på den aktuella marknaden. Samarbeten med lokala partner och användning av professionell rådgivning kan också vara till hjälp.

EXPORTCENTER SKÅNE SAMLADE ERBJUDANDE

Målet med Exportcenter Skåne är att bidra till att fler företag i regionen växer genom internationalisering och export. Initiativet är en del av regeringens strategi för att stärka svensk export.

Exportcenter Skåne vill göra det lätt för företag att göra affärer med andra länder. Genom att lotsa till rätt aktör får företaget rätt start och den kompetens, hjälp och stöd som behövs för att klara en internationalisering. Exportcenter Skåne stöttar företag hela vägen från första stegen inför en export till konkret etablering på en viss marknad och allt däremellan.

Exportcenter Skåne kan erbjuda olika former av stöd och hjälp till företag för att underlätta deras internationella affärsverksamhet. Här är några exempel på den typ av hjälp som ett företag kan få från regional exportsamverkan:

TJÄNSTER

	Jag vill expandera min verksamhet utomlands och behöver hjälp att ta första stegen .	Är det dags att ta klivet ut på en ny marknad? Kanske behöver du göra en marknadsanalys, utveckla en exportstrategi, prioritera marknad eller förstå en ny affärskultur? Det kan också handla om att hitta nya kunder eller få handfast stöd på en utvald marknad. Vi hjälper dig ut i världen!	 
	Jag behöver hjälp att hitta affärskontakter utanför Sverige.	Behöver du hjälp att hitta pålitliga affärspartners och distributörer? Tillsammans med vårt omfattande kontaktnät hjälper vi dig att hitta internationella affärskontakter för din exportsatsning!	 
	Jag behöver hjälp med finansiering och ekonomisk rådgivning .	Behöver du ekonomiskt stöd på din exportresa? Kanske behöver du investera i en ny anläggning, utöka din produktion eller anställa fler? Det kan också handla om hjälp att sänka betalningsrisker eller skapa tryggare affärer. Vi ser till att du hittar rätt finansiering!	  
	Jag behöver hjälp med konkret etablering på en viss marknad .	Vi hjälper dig att korta din tid till marknaden, hitta nya intäktströmmar och minimera riskerna när du expanderar globalt. Vi kan också hjälpa till med din företagsregistrering, bemanningsbehov, hitta kontorslokaler, administrera bokföring samt ge råd om lokala arbetsrättslagar.	 
	Jag råd gällande lagar, regler, handelsdokument och tullhantering .	Har du koll på vilka lagar och regler som gäller för export? Kanske behöver du hjälp med tull- och transportregler eller dokumentation? Det kan också handla om betalningsvillkor eller andra utmaningar när du ska expandera. Vi hjälper dig möjliggöra din exportaffär!	 

EXPORTCENTER SKÅNE, MÅL

MÅL FÖR VERKSAMHETEN

Företagens behov och efterfrågan ska stå i centrum för det statligt finansierade exportfrämjandet. Ett flertal aktörer är involverade i att stötta små och medelstora företags internationalisering, vilket gör att systemet kan upplevas som komplicerat och svåröverblickat. Ett nära samarbete inom Exportcenter Skåne ska bidra till ett sömlöst samarbete som ger företag inspiration, kunskap, nätverk och finansiering utifrån företagets behov. Branschföreträdare, Sydsvenska Handelskammaren och Team Sweden kan användas mer strategiskt i exportfrämjandet. Synergieffekter med Skånes Innovationsstrategi för hållbar tillväxt och Skånes specialiseringsområden bör identifieras och prioriteras högre. Likaså finns det viktiga synergieffekter med det investeringsfrämjande arbetet, där ett utvecklat samarbete skulle gynna den skånska exporten. Affärsutvecklingscheckar för internationalisering är ett direktstöd till företag och Exportcenter Skånes gemensamma verktyg. Internationaliseringschecken kan användas till att undersöka och förbereda en eller flera nya marknader för att hjälpa företagen att bredda sin verksamhet internationellt. Möjligheten med stödet kan med fördel nå fler skånska bolag.

ÖVERGRIPANDE MÅL

Exportcenter Skånes övergripande mål för utrikeshandel och export är:
Genom effektivare stöd ska skånska företag öka sin export och närvaro på internationella marknader

Exportcenter Skånes delmål:

1. SAMVERKAN
 - 1.1 Samarbetet mellan Business Sweden, Almi, EKN, BuS, EEN, Region Skåne och Sydsvenska Industri och Handelskammaren ska utvecklas
 - 1.2 Exportcenter Skånes samarbete med Team Sweden ska förbättras
 - 1.3 Synergieffekter med Region Skånes Innovationsstrategi för hållbar tillväxt och smart specialisering ska stärkas
2. KÄNNEDOM & KOMMUNIKATION
 - 2.1 Ökad kännedom om Exportcenter Skånes erbjudande till skånska företag
 - 2.2 Det ska finnas en tydlig samlad ingång för företag som vill söka rådgivning, finansiering och stöd för sin internationaliseringsprocess
 - 2.3 Med stöd från kommunikationsplan ska Exportcenter Skånes erbjudande synliggöras på bred front i Skåne
3. EXPORTTILLVÄXT
 - 3.1 Fler företag ska delta på Exportcenter Skånes event
 - 3.2 Exportrådgivande aktiviteter ska nå fler skånska företag
 - 3.3 Exportfinansiering och möjligheten med Affärsutvecklingscheckar för internationalisering ska nå fler skånska bolag

EXPORTCENTER SKÅNE, ERBJUDANDE

GEMENSAMMA ERBJUDANDE

Får att nå ut, ge kunskap, inspirera och motivera företagen att ta steget mot export och en ny marknad använder Exportcenter Skåne olika forum och verktyg.

- **Exportboostar** – ett seminariekoncept som kan genomföras såväl som ett kortare frukostseminarie alternativt hel eller halvdagskoncept. Innehåller alltid en presentation av Exportcenter Skåne och vårt erbjudande. Någon av Exportcenter Skånes aktörer är alltid på plats och har ett huvudansvar. Innehåller kunskap om ny marknad och/eller koppling till specialiseringsområden. För att konkretisera bör alltid ett eller flera företag berätta om sina erfarenheter kring den nya marknaden.
- **Miniexportboostar** – Flera av Exportcenter Skånes aktörer har egna inspirations- och kunskapsseminarier. Därutöver kommer det kontinuerligt förfrågningar från andra relevanta aktörer till exempel olika Handelskammare om att samverka vid evenemang. Här bistår Exportcenter Skåne ibland med mindre finansiering, lokal, sprider inbjudningar och tipsar om företag. Vid genomförande har Exportcenter Skåne alltid en representant på plats och presenterar Exportcenter Skånes erbjudande.
- **Mässor** – Exportcenter Skåne prioriterar årligen deltagande på mässor på relevanta marknader eller med koppling till specialiseringsområdena. Här får utvalda bolag möjlighet att följa med, presentera sin produkt, knyta kontakter och få aktiv matchmaking. Arbetet samordnas tillsammans med Invest in Skånes planerade mässor för att optimera resurser. Mässor prioriteras utifrån Skånes specialiseringsområden och relevanta marknader.
- **Fokus Tillväxt** – Genom tillväxtprogrammet Fokus Tillväxt får företag med intresse för export och nya marknader tillgång till hela Exportcenter Skånes samlade kunskap. Alla parter i Exportcenter Skåne deltar i fokusgrupp där företaget under en timme får stöd och råd från den samlade expertisen.
- **Exportcenter Skåne om tour** - Exportcenter Skåne ska befinna sig på de arenor där skånska företag är aktiva. Nära samarbete ska ske med skånska klusterorganisationer, inkubatorer, scienceparks och kommuner.
- **Exportprogram** - Strukturerat exportprogram med olika moduler tas fram och utvecklas.
- **Internationaliseringscheckar** - Exportcenter Skåne erbjuder skånska företag möjligheten att söka Internationaliseringscheckar. Stödet kan användas till att undersöka och förbereda en eller flera nya marknader, för att hjälpa företagen att bredda sin verksamhet internationellt.

BILAGA 1,

HANDLINGSPLAN 2024

Fokusområde (VAD)	Strategiskt initiativ (HUR)
SAMVERKAN Samarbetet mellan Business Sweden, Almi, EKN, BuS, EEN, Region Skåne och Sydsvenska Industri och Handelskammaren ska utvecklas	• Regional strategisk plan för Exportcenter Skåne • Exportcenter Skånes möten 1 g/månad • Förstärkt fokus på ett urval av specialiceringsområden • Sambesök
KÄNNEDOM & KOMMUNIKATION Ökad kännedom om Exportcenter Skånes erbjudande till skånska företag	• Kommunikationsstrategi • Intressentanalys – partners • Testimonials • Kanal LinkedIn • Kommunikatör • Exportcenter Skåne flyttar ut till aktörer
EXPORTTILLVÄXT Fler små och medelstora företag ska ges möjlighet att delta i Exportcenter Skånes exportsatsningar	• Exportboost som inspirerar och marknadsför aktörerna • Miniexportboostar som erbjuds av aktörerna och stöttas upp Exportcenter Skåne • Deltagande på mässor prioriterade utifrån Skånes specialiceringsområden i nära samarbete med investeringsfrämjande arbetet • Exportprogram • Fokus Tillväxt • Ämnesspecifika workshops/rundabordsamtal • Affärsutvecklingscheckar

BILAGA 2, KOMMUNIKATIONSPLAN



Målgrupp



Intressenter

Förutom företag som är/kan bli intresserade av export är andra livsorganisationer inom näringslivet viktiga för oss. Här är en lista med potentiella intressenter för vår kommunikation.

- » Sydsvenska Industri & Handelskammaren
- » Media Evolution
- » Tillväxt Malmö
- » IUC syd
- » Mobile Heights
- » Sustainable Business Hub
- » Livsmedelsakademin
- » Hållbar utveckling Skåne
- » SmiLe Incubator
- » Minc
- » Medeon
- » Krinova Incubator
- » Science Park
- » Ideon Innovation
- » Hetch
- » Medicon Village
- » Enterprise Europe Network
- » Exportkreditnämnden
- » Business Sweden
- » Almi
- Region Skåne**
- » Näringsliv & Kompetens
- » Innovation Skåne
- » Innovation & entreprenörskap
- » Investeringsfrämjande
- » Visit Skåne



Tratten

Kännedom

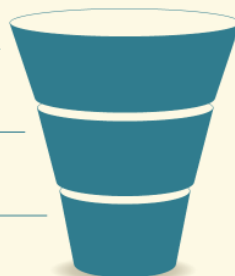
Locka, inspirera och väck nyfikenhet för export som en möjlighet

Övervägande

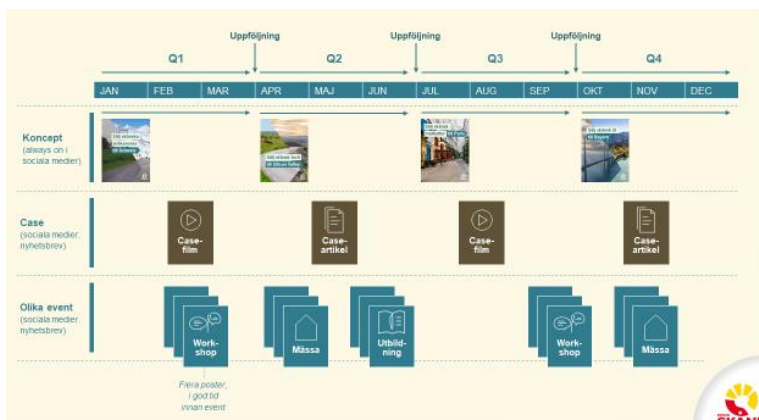
Informera och visa värdet av att få hjälp av Exportcenter Skåne i en exportresa

Konvertering

Övertyga de mogna i målgruppen att bli "kunder" hos Exportcenter Skåne



Kommunikationskoncept



Så lyckas vi

För att lyckas marknadsföra Exportcenter Skåne långsiktigt och till rätt målgrupp krävs kontinuitet. Avsätt tid, resurser och engagemang!

Gemensamma insatser:

- » Stående marknadsföringsmöte
 - Planera gemensamma och synkronisera fristående aktiviteter, dela med oss av relevanta händelsestrender
- » Uppföljning av resultat och statistik
 - Lärdomar gör att vi kan anpassa marknadsföringen löpande
- » Dedikerad resurs
 - Behöver samarbetet en person med huvudsvar för marknadsföringen?
- » Gemensamt planeringsdokument
 - Få koll på vad alla aktörer gör individuellt och skapa synergier
- » Lyft samarbetet
 - V varje gång vi separerat kommunicerar om export – lyft och länka till Exportcenter Skåne. Skapa en "boiler plate"-text som är lätt att använda.
- » Hitta specifika målgrupper
 - I egna initiativ – har vi tidigare hjälpt företag med andra frågor som idag kan vara exportmogna?
 - Utländsfödda – t.ex. via annonsering på aktör.se
 - Geografiskt – var finns många företag inom målgruppen?



Sälj det skånska till hela världen



Det behöver inte alls vara
klyddigt att hitta nya kunder
utomlands. Exportcenter Skåne
hjälp dig med råd, kontakter
och finansiering.

almi wwekn

